

страховые программы, организуем под это бизнес-процессы, информационные технологии, стараемся оптимизировать отношения между сотрудниками, которые выступают в роли клиентских менеджеров, — в общем, перестраиваем работу под намеченные цели.

связь с клиентами исключительно через клиентских менеджеров. Менеджер выстраивает с каждым клиентом личные, доверительные отношения и сопровождает его от заключения договора до момента выплат, если таковые потребуются. Это

компания, о чем говорилось выше, — это возможность работать с клиентом на близком расстоянии, что называется, глаза в глаза. В практике крупного страховщика такой подход, как правило, невозможен. Поэтому на страховом рынке должны быть и

счет страховым компаниям идет на многие сотни, а кое-где их больше тысячи.

— И в заключение. Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель страхового бизнеса?

— Страховой бизнес является частью финансовой сферы. А в этой сфере главное — люди. Средства производства компании — это коллеги, с которыми я работаю, а не какое-то оборудование или техника. Соответственно все определяется системой отношений внутри компании. Если удастся создать общую идеологию, общие подходы, то дело ждет успех. А значит, основное качество руководителя страхового бизнеса — умение создавать такую атмосферу, такую систему отношений, которые обеспечивали бы успешную работу коллектива сотрудников.

Нас отличает неформальный подход к клиентам. Мы хотим, чтобы клиента с нашей компанией связывали человеческие отношения, а не только договор страхования. Это дает возможность клиенту почувствовать себя личностью, индивидуумом.

— Какие страховые продукты вы предлагаете клиентам?

— Прежде всего это классические виды: страхование финансовых рисков предприятий, их имущества, страхование строительно-монтажных рисков, а также рисков гражданской ответственности при проведении строительно-монтажных работ. Мы активно участвуем в страховании договорных обязательств по выполнению государственного заказа, а еще предоставляем услуги, входящие в социальный пакет сотрудников предприятий. В него входят ДМС и страхование от несчастного случая. Мы также страхуем специфические для разных отраслей риски — это страхование товаров и товарных остатков, стеклоэлементов и иного имущества предприятий.

— Но этим же занимаются многие страховые компании. В чем отличие компании «Адвант-Страхование» от других компаний, работающих на страховом рынке?

— Нас отличает неформальный подход к клиентам — мы считаем, что должен быть эмоциональный контакт. В итоге возникает доверие. Мы хотим, чтобы клиента с нашей компанией связывали человеческие отношения, а не только договор страхования. Поэтому мы налаживаем

дает возможность клиенту почувствовать себя не безликим потребителем страховых услуг, а личностью, индивидуумом, к которому относятся, можно сказать, эксклюзивно. В результате и наши сотрудники чувствуют себя неповторимыми личностями, а не винтиками в огромной бизнес-машине.

— Кстати, о бизнес-машинах. Обрисуйте, пожалуйста, сходства и различия специфики деятельности большой и малой страховых компаний.

— Большие страховые компании отличает сложная многоуровневая структура, которая может эффективно работать только при четком разделении полномочий. При сбое между уровнями этой структуры возникают проблемы и внутри компании, и у клиентов. Малая компания от этих недостатков свободна. С другой стороны, крупная компания имеет больше возможностей подключать к работе высококлассных профессионалов, а также может предоставить клиенту более широкий спектр услуг. Малая компания, если она не может оказать какую-то услугу, вынуждена передавать своих клиентов другим компаниям, и мы, к слову сказать, совершенно не стесняемся это делать. Важнейшее конкурентное преимущество малой

большие, и малые компании. Разговоры о том, что этот рынок нужно сократить примерно до сотни крупных страховщиков, неправомерны: это не цивилизованный подход, а выгодный только надзирающим органам и некоторым крупным компаниям. Во всех развитых странах



АДВАНТ
СТРАХОВАНИЕ

Бережное отношение ко всему,
что Вам дорого

г. Санкт-Петербург,
ул. Маяковского, 22-24
Тел.: (812) 702-60-02
www.advant-insur.ru

РЕКЛАМА